



# HONKARAKENNE OYJ VUOSIKIRJA 2008

## VISIO

Haluamme olla hirsirakentamisen, aitojen puutalojen ja asumisen hyvinvoinnin esikuvallinen johtaja.

## MISSIO

Toteutamme asumisen laatua ja luonnollisuutta arvostavien asiakkaiden unelmia.

## SISÄLLYS

- 03 50-vuotisjuhlavuosi täynnä tarinoita
- 05 Toimitusjohtajan terveiset
- 08 Honka Suomessa
- 09 Honka maailmalla
- 13 Uusia tuulia tuotannossa
- 14 Logistiikkaan lisää tehoa ja liittymiä
- 15 Honkalaiset
- 16 Innovaatiot asiakkaille
- 18 Ekotekoja päivittäin
- 20 Konsernirakenne ja organisaatio
- 20 Edustajamaat



## 50-VUOTISJUHLAVUOSI TÄYNNÄ TARINOITA

Saarelaisen veljekset aloittivat hirsimökkien teon Pielisjärven (nykyisen Lieksan) Hattuvaarassa loppukesällä 1958 eli 50 vuotta sitten. Vaatimattomasta alusta yritys on kasvanut liikevaihdoltaan lähes 80 miljoonan euron ja henkilöstömäärältään 400 hengen kansainväliseksi yritykseksi. Hirsitaloja ja -mökkejä valmistuu vuodessa yli 2000 ja niitä myydään yli 30 maahan.

Juhlavuoden teemana oli "Tarinat vuosien varrelta" ja tavoitteena oli sekä muistaa sidosryhmiä että tuoda esille Hongan osaamista. Tehtailla ovet olivat avoimna koulu- ja opiskelijoille. Mukana oli karstulalaislähtöinen nuori KTM -motoristi Pauli Pekkanen. Eläkeläisten omaa Iki-Honka-juhlaa vietettiin toukokuussa. Ohjelmassa oli mm. tehdaskierros Karstulassa ja Alajärvellä, Honka-Museon kierros ja juhlaillallinen. Toukokuussa oli myös Honka-Museon viralliset avajaiset. Museon esittelijänä toimi näyttelyn kokoaja Pirita Frigren Jyväskylän Yliopiston museosta. Honka-Museo on pysyvä osa Karstulan Wanhat Wehkeet Automuseon kokoelmaa.

Kesäkuun alussa vietettiin henkilökuntajuhlaa Peurungassa. Liikunnallisen iltapäivän jälkeen vuorossa oli iltajuhla. Ohjelmassa oli puheita, ansiomerkkien jakoa ja Hongalla-näytelmä Ok'taavin lauluineen. Upean juhlaillallisen jälkeen honkalaisia viihdytti Laura Voutilainen. Osallistujia oli lähes 350.

Honka muisti Karstulan seudun asiakkaita ja yhteistyökumppaneita Kari Tapion konsertilla Wanhat Wehkeet Areenalla. Lipputulot menivät Veljekset Saarelaisen säätiölle stipendeinä jaettavaksi. Konsertista tulikin vuoden suurin tapahtuma osallistujamäärällä mitattuna: yleisöä oli 550 henkeä. Konsertista ja Hongan kuulumisista pääsivät nauttimaan myös Keski-Suomessa ja Pohjanmaalla suositun Järviradion kuuntelijat.

Honka-hirrenheiton avoin SM-kisa Alajärvellä oli yksi juhluvuoden liikuntatapahtumista. Kyseessä oli Alajärven Ankkureiden pesäpallojaoston ja Honkarakenteen järjestämä avoin SM-kilpailu, joka oli tarkoitettu sekä miehille että naisille. Kilpailu käytiin Alajärven kaupungin keskustassa paikallisten Rokulipäivien aikaan heinäkuun alussa.

Heinäkuun lopussa Karstulassa vietettiin Puu Soi -viikkoa. Honka-juhlakonsertti pidettiin Karstulan kirkossa. Esiintyjänä oli Clamus-jousikvartetti Erkki Palolan johdolla sekä John Mills ja Kai Nieminen kitaroineen.

Elokuussa oli vuorossa Alajärven oma asiakas- ja sidosryhmätapahtuma Puusepistä bepopiin. Jazz-tapahtumassa soitti Jukka Haaviston bändi. Konserttipaikkana oli Alvar Aallon suunnittelema entinen Alajärven Suojeluskuntatalo, nykyinen nuorisoseurantalo. Osallistujia oli 80 henkeä.

*Tuhansia tarinoita 22 maasta ympäri maailman*  
Juhlavuosi huipentui elokuun viimeiseen viikonloppuun. Juhlavuoden kunniaksi järjestettiin kansainväliselle verkostolle neljän päivän tapahtuma Lahdessa sekä vuorokauden lehdistöretki. Suomalaisella ja kansainvälisellä lehdistöllä oli mahdollisuus päästä tutustumaan Hongan uusimpaan referenssikohteeseen Ravintola Huiliin Järvenpäässä, tästä matka jatkui Karstulan tehtaalle, jossa logistiikka- ja tuotantojohto kertoi Hongan toiminnasta ja uusimmista kehityspoluista. Tehdaskierroksen jälkeen 15 lehdistön edustajaa matkasi takaisin Etelä-Suomeen Lahteen. Seuraavana aamuna oli vuorossa Lahden Sibeliusalossa lehdistötilaisuus, jossa uusi Honka Fusion -painumaton energiaseinärakenne lanseerattiin.

29.8. oli Sibeliusalossa myös kansainvälinen Honka Summit edustajatapaaminen. Paikalle oli kutsuttu kaikki jälleenmyyjät ja maahantuoja ympäri maailman, lähes



200 henkeä. Honka Summitin aamupäivä tutkailtiin tu-  
levaisuuden suuntaviivoja ja iltapäivällä oli niin sanotut  
Hongan sisäiset messut, HonkaExpo-näyttely, johon oli  
koottu mm. tuotetietoa ja uutuuksia, mahdollisuus tu-  
tustua Hongan uusiin kansainvälisiin myyntiyökaluihin  
ja tietojärjestelmiin. Expoon osallistui myös kymmenen  
Hongan merkittävintä yhteistyökumppania ja tavarantoi-  
mittajaa. Illalla oli verkoston illanistujaiset sekä palkitse-  
mistilaisuus Ravintola Lokissa Vesijärven rannalla.

Viikonlopun kohokohta oli kuitenkin lauantain  
30.8.2008 asiakasjuhla Lahden Sibeliustalossa. Kansain-  
välisen verkoston ihmisten lisäksi paikalla oli vajaa 300  
iltapukuista asiakasta. Ohjelmassa oli juhlaillallisen ohella  
puheita, musiikkia, ilotulitus, Hongan historiikin julkis-

taminen sekä Honka Fusionin lanseeraus. Juhlapuhujana  
oli pääministeri Matti Vanhanen ja juhlan juonsi Jaana  
Pelkonen.

Syyskuussa oli vuorossa honkalaisten kädentaitojen  
näyttely Karstulan Galleria Himmelissä. Tällöin järjestet-  
tiin myös historiikin esittely henkilökunnalle ja lehdistöl-  
le Karstulassa, Alajärvellä ja Lieksassa. Kulttuuriruukissa  
historiikin esittelivät professori Ilkka Nummela Jyväskylän  
yliopiston historian laitokselta ja kirjan tekstit toimittanut  
Vesa-Pekka Jäntti. 272-sivuinen "Hongan 50 vuosiren-  
gasta – Honkarakenteen historiaa 1958 – 2008" perustuu  
sekä yrityksen omiin arkistoihin, tilastolähteisiin että mitä  
suurimmassa määrin henkilöstön haastatteluihin. Histo-  
riikin lyhennelmä tehtiin viidelle kielelle.



Kesäkuun alusta elokuun loppuun oli Helsinki-Vantaan lentoasemalla  
matkustajien ihasteltavana aito suomalainen sauna. Honkarakenteen  
Maahinen oli osa Finavian Summer Stories –kesäkampanjaa, jossa  
sauna on yleisökilpailun pääpalkinto. Honka oli alan tunnetuimpana  
brändinä haluttu kumppani Finavialle. Honka toi kesätunnelmaa yli  
miljoonalle kansainväliselle ja suomalaismatkustajalle.

## TOIMITUSJOHTAJAN TERVEISET

Vuosi 2008 jää kahdessa mielessä historiaan. Honkarakenne vietti 50-vuotista taipalettaan ja syksyllä alkanut rahoituskriisi yllätti kaikki raajuudellaan ja laajuudellaan. Yhtiön liiketoiminta perustuu uudisrakentamisen volyyymiin ja rahoituskriisi iski täydellä voimalla lähes kaikkiin yhtiön päämarkkinoihin, kun asiakkaat säikähtivät nopeasti heikentyneitä taloustilannetta. Lisäksi monissa maissa pankkien nihkeä lainanantopolitiikka vaikeutti jo tehtyjen kauppojen toteuttamista sovitussa aikatauluissa.

Vuoden 2008 ensimmäinen vuosipuolisko sujui suunnitellusti, vaikka merkit talouden hiljenemisestä alkoivat näkyä jo keväällä. Kesä ja syksy kohti merkit vahvistuivat, kunnes rahoituskriisi iski täysillä päälle. Vuoden jälkimmäinen puolisko oli ennakkomyynnillisesti pettymys ja myös liikevaihto laski merkittävästi edellisestä vuodesta. Konsernin liikevaihto jäi 78 miljoonaan euroon, kun vuotta aiemmin se oli 93 miljoonaa euroa.

Yhtiön päämarkkinoista liikevaihto laski merkittävästi: kotimaassa (-19 %). Ranskan, Saksan ja Japanin viennin liikevaihto laski jonkin verran edellisestä vuodesta, kun taas vienti Itä-Euroopan maihin ja Venäjälle kasvoi hie-man. Vienti kokonaisuudessaan laski 14 % vuodesta 2007.

### Tulos tappiollinen

Koko vuoden 2008 tulos jäi 1,5 miljoonaa euroa tappiolliseksi ennen veroja. Toimenpiteet toiminnan sopeuttamiseksi merkittävästi alhaisemmalle liikevaihdon tasolle käynnistettiin syksyn aikana, mutta niiden vaikutukset näkyvät vasta vuoden 2009 aikana. Lisäksi rahoituskriisi heikensi asiakkaiden maksukäyttäytymistä, jonka takia tulokseen kirjattiin aiempaa suuremmat kertaluonteiset erät epävarmoista saatavista. Japanin jenin valuuttakurs-

sin suojaus aiheutti myös merkittävät tappiokirjaukset tilinpäätökseen.

### Strategisena tavoitteena kannattava kasvu

Vuoden 2008 talvella käynnistettiin yhtiön sisällä laaja strategiasuunnitteluprosessi, johon osallistuivat pääomistajat, hallitus, yhtiön johto ja keskijohto. Kesällä 2008 yhtiön hallitus linjasi Honkarakenteen strategiset tavoitteet tuleville vuosille. Keskeisin strategiakauden 2008–2012 tavoite on kannattava ja tasainen kasvu yhtiön päämarkkinoilla valituissa maissa ja asiakassegmenteissä. Toimintaympäristön ennakoitua nopeampi heikkeneminen syksyllä 2008 muutti vuosien 2009 ja 2010 strategia tavoitteita merkittävästi yhtiön päämarkkinoilla, erityisesti Suomessa ja Länsi-Euroopan maissa.

Strategiakauden alussa kasvun sijasta korostuu toiminnan sisäinen tehokkuus ja kannattamattomien liiketoiminta-alueiden kääntäminen voitolliseksi. Lisäksi konsernirakennetta yksinkertaistetaan ja luovutaan ydinliiketoimintaan kuulumattomista liiketoiminta-alueista.

Jakeluverkoston palvelutarjontaa (myynti, markkinointi, suunnittelu, tarjouslaskenta ja rakentaminen) lisätään lähellä loppuasiakasta ja yhtiö keskittyy ydinliiketoiminta-alueilleen. Jakeluverkoston ammatillisia valmiuksia tullaan kehittämään em. palvelutason saavuttamiseksi.

Tuotekehityksessä pääpaino on uusissa hirsirakenteissa (painumaton hirsi ja uusi liimattu pyöröhirsi) sekä pilaripalkkirakenteessa yhdistettynä matalaenergiaratkaisuihin. Keskeinen tavoite vuoden 2009 aikana on ArchiCADiin ja SAP-toiminnanohjausjärjestelmään kehitettyjen liiketoimintaa tukevien järjestelmien käyttöönotto koko jakelu- ja yhteistyöverkostossa.





### Toiminnan sisäinen tehokkuus korostuu matalasuhdanteessa

Olemme parantaneet yksilöllisten Hongan hirsitalojen toimitusprosessin tehokkuutta ja virheettömyyttä tekemällä merkittäviä muutoksia omaan toimintamme. Vuosien 2007–2008 aikana koko tarjous-, tilaus- ja toimitusprosessi on asteittain siirretty SAPin osaksi kehitettyyn integroituun liiketoimintajärjestelmään, joka palvelee reaaliajassa koko Honkarakenteen verkostoa Suomessa ja maailmalla. Uusi järjestelmä mahdollistaa kaikkien asiakastoimitusten seurannan myynnissä, suunnittelussa, tuotannossa ja alihankinnassa. Samalla dokumenttien hallintaan otettiin käyttöön HonkaDoc-järjestelmä.

Lisäksi vuoden 2008 aikana on koko Hongan suunnitteluverkostossa kaikilla päämarkkinoilla otettu käyttöön uusin versio ArchiCAD 10.0:sta. Myös yhtiön kaikilla tuotantolaitoksilla on otettu käyttöön tuotantolinjojen koneohjaukseen ArchiCAD 10.0 -versio. Näin on saatu aikaan täysin integroitu suunnittelujärjestelmä tarjouksesta tuotantolinjojen koneohjaukseen asti. Järjestelmä sekä tehostaa suunnittelua että poistaa inhimilliset suunnitteluvirheet.

Tuotannon investoinneissa keskityttiin linjojen käyttöasteen nostamiseen ja sitä kautta tehokkuuden parantamiseen. Karstulan lautatavaratuotannossa investoitiin uuteen tuotantolinjaan. Linja mahdollistaa monimuotoisten kantavien ja kattorakenteiden esivalmuisasteen

nostamisen, mikä helpottaa ja nopeuttaa rakentamista työmailla. Lisäksi kaikilla tuotantolinjoilla on tehty laadun ja raaka-aineen saannon parantamiseen tähtäviä toimenpiteitä ja korvausinvestointeja.

Suomen vapaa-ajan mallistojen kehitystyössä pääpaino on ollut kustannustehokkaiden vapaa-ajan huviloiden ja saunojen kehittämisessä, koska laskevassa markkinatilanteessa pienen kokoluokan tuotteissa hinnan merkitys asiakkaiden päätöksenteossa korostuu.

**Puuraaka-ainetta Karjalan tasavallasta**  
Honkarakenne Oyj osti 9.6.2008 tehdyllä kaupalla 37,5 % osuuden Karjalan Lisenssisaha Invest Oy:stä. Sen Venäjällä toimivat kolme Karlis-yhtiötä on perustettu 1993

ja vuonna 2006 ne siirtyivät suomalaisomistukseen. Tänä aikana yhtiöiden hakkuuoikeuksia on kasvatettu ja sahalaitoksen kapasiteettia nostettu ja sen konekantaa modernisoitu.

Venäjän Karjalassa kasvaa hyvälaatuista, rakentamiseen sopivaa mäntyä ja kuusta. Karlis-yhtiöiden tuotantolaitos sijaitsee rajan läheisyydessä, vanhassa Wärt-silässä. Sillä on hakkuuoikeuksia noin 60 000 kuutiota vuodessa. Sen lisäksi se ostaa tukkipuuta suomalaisilta metsäyhtiöiltä ja paikallisilta yrityksiltä.

Sahalta tulevat puolivalmisteet tullaan jatkojalostamaan Honkarakenteen Suomessa olevilla tehtailla. Vuoden 2008–2009 vaihteessa tehtiin lisäksi päätös investoida sahauskapasiteetin nostamiseen ja uusi sahauslinja otetaan käyttöön talvella 2009. Tehtaan sahauskapasiteetti nousee noin 100 000 kuutiota vuodessa vuoden loppuun mennessä.

Vuoden 2008 lopulla alkanut ruplan devalvoituminen suhteessa euroon parantaa oleellisesti sahan kilpailukykyä ja siitä syntyvä valuuttahyöty voidaan täysimääräisesti siirtää yhtiön raaka-ainehintoihin.

### Honka Fusion™ ja HonkaDuo™ tulevaisuuden tuotteita

Uusi painumaton hirsi, josta ensimmäinen talo valmistui Hämeenlinnan asuntomessuille vuoden 2007 kesällä, lanseerattiin korkealuokkaisena tuote- ja palvelukonseptina Honka Fusion™ -nimellä vuoden 2008 aikana. Painumaton hirsirakenne mahdollistaa monimuotoisten rakenteiden yksinkertaisen toteuttamisen, eri rakennusmateriaalien helpomman yhdistelyn sekä uudenlaisen arkkitehtuurin ja designin toteuttamisen. Honka Fusion™ on myös matalaenergiaratkaisu.

Uusi, entistä ekologisempi kahdesta puolikkaasta puusta valmistettava pyöröhirsi, HonkaDuo™, lanseerattiin markkinoille vuoden 2008 lopussa. Yksipuiseen massiivipyöröhirteen verrattuna HonkaDuo™ on ominaisuuksiltaan lamellihirren veroinen. Se valmistetaan kuitenkin pyöreästä tukkipuusta erittäin kustannustehokkaasti ja ekologisesti. Uusi tuotantolinja valmistuu kevään 2009 aikana ja toimitukset alkavat kesällä.

### Vuosi 2009

Talouden taantuma yhtiön monilla päämarkkinoilla vaikuttaa negatiivisesti markkinakehitykseen ja tekee vuodesta 2009 erityisen haastavan. Lisäksi vuoden 2008 syksyn heikko ennakkomyynti antaa normaalia huonomman liikkeellelähdon. Yhtiön kulurakennetta on kevennetty merkittävästi vuodesta 2008 ja yhtiön rahoitusaseman vahvistamiseksi taserakennetta tullaan vielä tarkastelemaan erityisen kriittisesti.

Haastavasta toimintaympäristöstä huolimatta yhtiön johto on sitoutunut strategisten tavoitteiden toteuttamiseen. Henkilöstö ymmärtää markkinatilanteen muutokset ja yhdessä johdon kanssa kaikki ovat sitoutuneet asetettujen tavoitteiden saavuttamiseen. Vuoden 2009 keskeisimmät tavoitteet ovat sisäisen tehokkuuden merkittävä parantaminen, puuraaka-aineen edullisempi hankinta, liiketoimintaa ja myyntiä tukevien järjestelmien täysipainoinen käyttöönotto koko verkostossa ja uusien hirsimallien sekä matalaenergiarakenneteknisien lanseeraus markkinoille.

Kiitokset vuodesta 2008 koko henkilöstölle, kaikille yhteistyökumppaneille sekä omistajille. Toivottavasti vuonna 2009 emme näe syksyn 2008 kaltaista vapaapudotusta. Talouden käänne parempaa on aina päivää lähempänä. Meidän tulee olla silloin valmiina ja hereillä.

Esko Teerikorpi  
toimitusjohtaja





## HONKA SUOMESSA

**T**eollisen hirren markkinat supistuivat Suomessa vuoden 2008 aikana kahdeksan prosenttia. Vuoden lopussa toimialan tilauskanta oli 28 prosenttia edellisvuotta pienempi. Suomen vapaa-ajan rakentamisen markkinat supistuivat lähes 12 prosenttia ja omakotirakentamisen volyyymi laski noin 17 prosenttia. Muutoksen taustalla oli vuoden aikana alkanut rahoitusmarkkinoiden kriisi, joka laajeni maailmantalouden taantumaksi vuoden loppua kohden.

Kilpailutilanne säilyi kireänä Hongan kotimarkkinoilla. Omakotirakentamisen voimakkaamman hidastumisen myötä talovalmistajien huomio kiinnittyi kasvavassa määrin vapaa-ajanrakentamiseen, mikä lisäsi toimijoiden määrää ja niin ikään kilpailua vapaa-ajan rakentamisen markkinoilla. Hongan markkinaosuus laski hieman sekä vapaa-ajan asunnoissa että omakotirakentamisessa.

Hongan Suomen myynti koostui pääasiassa vapaa-ajan taloista. Suurimpana ryhmänä olivat ympärivuotiset lomakodit. Loma-asuntojen laajennusten myynti lisääntyi edelleen. Merkittävänä asiakasryhmänä olivat edelleen Suomeen loma-asuntoja rakentavat venäläiset.

Vuonna 2008 jatkettiin myyntipisteiden siirtämistä näyttelyalueilta kaupunkimyyvälöihin (Turku ja Joensuu). Savonlinnan ja Oulun Honka-myymälät muuttivat uusiin osoitteisiin ja myymälät saivat uuden Honka-ilmeen. Lappeenrannan Honka-myymäla uusittiin kokonaan.

Myyntiverkostossa käynnistettiin ensimmäinen 11 myyjän Talomyyjä-koulutus, jossa on mukana myös Honkarakenteen toimihenkilöitä. Kotimaan myyntiorganisaation rakennetta madallettiin toimintavuoden lopulla kulurakenteen sopeuttamiseksi.

Markkinanäkymä vuonna 2009 on vahvasti maailmanlaajuisen taantumän sävyttämä. Vuoden 2008 lopulla alkanut kysynnän lasku jatkuu pitkälle vuoteen 2009. Näyttää siltä, että omakotirakentaminen vähenee enemmän kuin vapaa-ajanrakentaminen. Vapaa-ajan rakentamisen toimijoiden lisääntyminen lisää kilpailua.

Honka on toiminut koko 50-vuotisen historiansa ajan kotimarkkinoilla merkittävänä hirsitalovalmistajana toteuttamalla asiakkaiden unelmia. Hongan menestymisen taustalla on edelläkävijän teknologia valmistuksessa, erottuva design, tuotteiden ja palvelun laatu sekä kyky tuottaa yksilöllisiä taloja teollisessa mittakaavassa.





## HONKA MAAILMALLA

Honka talovalmistajien ykkösbrändi Venäjällä Venäjällä, Kazakstanissa ja Ukrainassa rakentamisen volyymin kasvu jatkui hyvän talouskasvun ansiosta aina loppuvuoteen asti. Vuoden lopussa maailmanlaajuisen finanssikriisi hiljensi jonkin verran kaupankäyntiä. Liikevaihtotavoite kuitenkin saavutettiin näillä alueilla. Etenkin Venäjällä aluerakentamisen kysyntä on kasvanut eri puolilla maata.

Vuoden 2007 lopussa solmittiin Venäjälle suuri 15 000 lattianeliön projektikauppa, joka sateisen kesän aiheuttamista viivytyksistä huolimatta saatiin toimitettua kokonaisuudessaan vuonna 2008.

Honka oli mukana Pietarin lähelle sijoittuvassa suomalaistyyppisessä asuntomessuhankkeessa vuoden 2008 syyskesällä. Paikallisille kuluttajille esiteltiin tiiviiseen kaupunkiympäristöön suunniteltu 200-neliöinen omakotita-

lo. Messujen kävijämäärä oli pieni verrattuna vastaaviin Suomen messuihin. Yleisö äänesti Honka Mansikka -messutalon yhdeksi alueen parhaista rakennuksista. Messut näkyivät vahvasti niin Venäjän lehdistössä kuin Suomen eri medioissa televisiouutisista paikallislehtiin.

Yli 10 vuotta Venäjällä toiminut Honkarakenteen yhteistyökumppani, Rossa Rakenne on tehnyt miljonäärialuokkaan keskittyvässä asiakassegmentissä Honka-brändistä tunnetun Venäjällä. Messuilla Honkaa tehtiin tunnetuksi myös laajemmalle asiakaskunnalle.

Vuoden 2009 näkymät ovat varovaisen optimistiset. Tavoitteena on jatkaa kannattavalla kasvu-uralla, laajentaa asiakassegmenttiä ja menestyä projektikohteiden toteutuksessa. Talouden kiristymisen ja ruplan devalvoitumisen ei uskota vaikuttavan kovin paljon nykyisen asiakassegmentin ostovoimaan Venäjällä.





### Ranskassa ja muualla Länsi-Euroopassa suurempia koteja, energiatehokkaasti

Yleisen talouden heikkeneminen on aiheuttanut merkittävän talopakettien kysynnän laskun Länsi-Euroopan alueella. Alueen tilauskanta on pudonnut viime vuosien alimpaan tasoon. Vuosina 2009–2011 hirsitalomarkkinoiden tilausmäärien odotetaan kuitenkin kääntyvän jälleen hitaaseen kasvuun.

Suurempien projektikohteiden segmentti todennäköisesti vahvistuu, kun asiakkaille tarjotaan laajemmin mukavuutta, uutta arkkitehtuuria ja teknologiaa. Isot omakotitalo- ja luksuskodit ovat yhä suurempia, mutta samalla energiataloudellisempia taloratkaisuja. Hirsitaloasiakkaat ovat aiempaa halukkaampia ja valmiimpia panostamaan lisämukavuuteen ja teknologiaan rakennushankkeissaan. Tämä kulutustottumuksien muutos

painottaa kysyntää kohti suurempien omakotitalotuotteiden markkinaa.

Hongalla on alue-edustajiensa kautta Ranskassa toimipisteet 17 paikkakunnalla. Tiivis yhteydenpito arkkitehteihin, suunnittelijoihin ja rakennusalan organisaatioihin on lisännyt asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden tarpeiden ymmärtämistä. Honka on johtava hirsitalotoimittaja Ranskassa, jossa toiminta perustuu tunnettuun ja arvostettuun brändiin sitoutuneeseen henkilöstöön sekä ammattitaitoisiin kumppaneihin.

Honkarakenteella on lisäksi jälleenmyyjä Espanjassa Katalonian, Andalusiin ja Valenciin provinssissa, Isossa-Britanniassa kolmessa kreivikunnassa ja Sveitsissä Valaisin ja Schwyzin kantoneissa. Näiden lisäksi Kreikassa ja Italiassa toimii yksi edustaja kummassakin.

Vuoden 2009 näkymät vaikuttavat yleisestä taloudellisesta tilanteesta huolimatta kohtalaisilta. Tavoitteena on ylittää vuoden 2008 liikevaihto sekä parantaa kannattavuutta. Tavoitteiden saavuttamiseksi kiinnitetään entistä suurempaa huomiota myyntiverkoston kouluttamiseen sekä tekniseen osaamiseen. Kustannustehokkuuden parantaminen on yksi vuoden 2009 päätavoitteista. Lisäksi vuoden aikana pyritään kasvattamaan myyntiä erityisesti Espanjassa, Englannissa ja Skotlannissa.

### Energiansäästö ykkösasia Saksassa

Keski-Euroopan maista Saksassa rakentamisen volyymi laski edelleen. Varsinkin omakoti- ja paritalojen rakennuslupien määrä laski edellisestä vuodesta. Tämän rakennuslupien historiallisesti alhaisen tason odotetaan jatkuvan vuonna 2009.

Yksi tärkeimpiä asiakkaiden päätöksentekokriteereitä on energiansäästö. Uusien rakentamisen energianormien odotetaan astuvan voimaan vuoden 2009 aikana. Normit tiukentavat Saksan rakennusmääräyksiä ilmastonsuojelutavoitteiden mukaisesti noin 30 %.

Vuoden 2008 aikana Honka esitteli markkinoille kaksi uutta matalaenergiaseinäratkaisua. Rakenteita suunniteltaessa tärkeimpiä seikkoja olivat terveellisyys, ekologisuus ja hirsirakenteen massiivisuus. Lisäksi suunnittelussa otettiin vahvasti huomioon mahdollisuus valmistusasteen nostamiseen elementoinnin avulla. Rakentamisen laatua ja Hongan laatuimagoa alettiin vahvistaa yhteistyöllä saksalaisen TÜV-Südin kanssa.

Vuoden 2008 kilpailutilannetta leimasi rakentamisessa kova hintakilpailu, jossa nähtiin jopa pudotuspelin piirteitä. Vuoden kuluessa myyntiverkostolle järjestettiin kolmet koulutus- ja myyntipäivät. Myyjät osallistuivat myös Hongan 50-vuotisseminaareihin ja -juhlallisuuksiin.

Hongan Saksan tytäryhtiön sekä jakeluverkoston uudelleenorganisointi lähti käyntiin vuoden 2008 aikana. Tytäryhtiön roolia muutettiin myyntiä, markkinointia ja jakeluverkostoa ohjaavammaksi; samalla toimintoja ulkoistettiin. Jakeluverkoston rakennetta vahvistettiin keskittymällä ammattitaitoisiin Honka-partnereihin. Tytäryhtiön ja jakeluverkoston uudelleenorganisointi saadaan päätökseen vuoden 2009 aikana. Markkinoinnissa keskitytään yhä enemmän alueellisiin ja paikallisiin markkinointitoimenpiteisiin. Suurimpia vuoden 2009 rakennushankkeita ovat vammaisten päivätyökeskus sekä lastentarha Sachsenissa.

Odotukset vuodelle 2009 ovat maltilliset omakoti- ja paritalorakennuslupien alhaisen määrän vuoksi. Rakennuslupien määrän odotetaan edelleen hieman laskevan. Tärkeimpänä liiketoiminnan tavoitteena on edelleen toiminnan kannattavuuden parantaminen.



### Golf-keskus Sloveniaan ja Turkkiin uusi jälleenmyyjä

Vuoden 2008 aikana Honka toimi aktiivisesti myös Keski-Euroopan itäisissä maissa, Pohjois-Amerikassa sekä Mongoliassa. Tuotevalikoiman pääpaino on kookkaissa omakotitaloissa. Talojen rakentaminen asiakkaille kaikissa näissä maissa hoidetaan Hongan jakeluverkoston avulla. Kilpailijoita näillä alueilla ovat muita rakennustapoja edustavat yritykset, eivät niinkään muut hirsitalovalmistajat. Asetetut myyntitavoitteet saavutettiin Euroopassa, mutta Pohjois-Amerikassa ja Mongoliassa tavoitteista jäätii jälkeen. Jakeluverkosto kasvoi yhdellä uudella maalla, kun Turkkiin saatiin maahantuoja.

Vuoden 2008 merkittävin toimitus itäisen Euroopan alueella tehtiin Tšekin, jonne rakennettiin uusi malli-

taloalue Prahaan. Suurin yksittäinen rakennushanke oli golfkeskusprojekti Slovenian Ljubljanassa. Uudelle kentälle toimitettiin klubirakennus, Golf Shop ja harjoituslyöntikatos. Projekti valmistuu toukokuussa 2009.

Talouden epävarma tilanne ei ennättänyt vielä ilmetä Honkarakenteen toiminnassa Itä-Euroopan alueella vuoden 2008 kuluessa niin voimakkaasti kuin lännessä, mutta epävarmuustekijät ovat lisääntyneet myös siellä. Yhdysvalloissa ja Kanadassa kaupankäynti pysähtyi vuoden 2008 loppupuoliskolla lähes kokonaan.

Vuonna 2009 on tavoitteena yhtenäistää eri maahantuojien markkinoinnin ja tietojärjestelmien toimintatapoja sekä tehostaa Honkarakenteen ja heidän välistä yhteistoimintaa.



## Japaniin maailman ensimmäinen neurokirurginen klinikka hirrestä

Japanin rakennus- ja talomarkkinat ovat kokeneet kahden viime vuoden aikana rajuja muutoksia. Sisäisiä muutoksia ovat olleet rakennuslupakäsittelyn kiristyminen ja väestön vanhenemisesta ja syntyvyyden laskusta aiheutunut yleinen rakentamistarpeen väheneminen. Ulkoisista tekijöistä voidaan mainita rakennustarvikkeiden hintojen nousu, rahoituskriisin aiheuttama asuntoluotuksen hidastuminen sekä vahvat vaihtelut valuuttakursseissa.

Honka Japanin markkinointi kohdistettiin aikaisempien vuosien tapaan suuriin ikäluokkiin, jotka rakentavat vapaa-ajantaloja, sekä seuraavan sukupolven omakotirakentajiin.

Tehostamisohjelman myötä tytäryhtiön organisaatiota sopeutettiin vastaamaan myynnin volyyymiä. Vuoden 2008

lopussa edustajaverkko koostuu 25 edustajasta. Mallitaloverkosto koostuu 21 näyttelyalueesta.

Jakeluverkostoa koulutettiin kauden aikana kuusi kertaa. Koulutuksista kaksi järjestettiin ulkomailla ja loput Japanissa. Ulkomaan koulutustapahtumat huipentuivat elokuussa Lahdessa pidettyihin Honkarakenteen 50-vuotisjuhliin ja seminaariin. Japanin koulutustilaisuuksissa keskityttiin uusiin tuotteisiin ja ArchiCAD-koulutukseen.

Vuoden suurimpana kehityshankkeena voidaan pitää Japanin ensimmäistä painumattomasta hirrestä valmistunutta FKS House -nimistä taloa. Talomalli lanseerataan markkinoille vuoden 2009 aikana. Vuoden referenssinä voidaan mainita loppuvuonna valmistunut, tietämämme mukaan maailman ensimmäinen hirrestä rakennettu neurokirurginen klinikka Shizuokan läänissä.

Vientivetoisen Japanin taloudellinen tilanne on odotettava. Viimeisen puolen vuoden aikana voimakkaasti vahvistunut jeni tukee Honka Japanin ostoja Suomesta ja Euroopasta. Tämä yhdessä laskevien materiaali- ja rahtihintojen sekä tytäryhtiön parantuneen kustannusrakenteen kanssa antaa Honka Japanille uusia mahdollisuuksia Japanin markkinoilla. Liiketoiminnassa keskitytään kannattavuuden sekä edustajaverkoston määrän ja laadun parantamiseen.

Keväällä 2009 Honka Japan avaa uuden myyntipisteen Nasun loma-asuntoalueelle Tochigin lääniin. Lisäksi Shigan edustaja avaa uuden mallitalon Biwako-järven tuntumaan.

## UUSIA TUULIA TUOTANNOSSA

Vuosi 2008 käynnistyi tuotannossa positiivisissa tunnelmissa. Tuotannon kapasiteettia nostettiin jo tammikuun puolella välissä merkittävästi, vaikka yleensä keskitalvi on kausivaihtelun vuoksi ollut hiljainen.

Tehtaiden kapasiteetin käyttöaste jatkui hyvällä tasolla aina elokuun loppupuolelle saakka. Siinä vaiheessa tilauskanta laski merkittävästi ja tuotantoa jouduttiin sopeuttamaan. Tuotannossa käynnistettiin yt-neuvottelut elokuun lopussa kapasiteetin sopeuttamiseksi pienenevään kuormitukseen. Tehtaiden tuotannon määräaikaiset työsuhteet päätettiin syyskuun loppuun mennessä. Lomautukset käynnistyivät ensiksi Karstulan tehtaon lautatavara- ja runkotuotannossa ja myöhemmin myös Alajärven tehtaalla.

Loppuvuosi tuotannossa sujui selvästi budjetoitua pienemmällä volyymilla ja siksi myös tehtaiden kulu-rakenne oli sopeutettava oikealle tasolle. Koko vuoden tuotantomääräksi tuli noin 75 000 m<sup>3</sup>, mikä oli lähes 25 000 m<sup>3</sup> vähemmän kuin vuonna 2007. Kaikesta huolimatta vuoden 2008 kolme tärkeintä tavoitetta, tuotannon tehokkuus, saanto ja laatu, toteutuivat tavoitteiden mukaisesti.

Tuotannossa jatkettiin toiminnan kehittämisprojektiä. Vuonna 2007 suoritetun perusanalysivaiheen jälkeen varsinaista Tykes-hanketta päästiin toteuttamaan vuoden 2008 aikana. Hanke on Työministeriön rahoittama kehittämisprojekti, joka toteutettiin yhteistyössä Johtamistaidon Opiston kanssa. Koulutuksissa keskityttiin Honkarakenteen tuotannon työnjohtajien ja kaikkien työntekijöiden esimies- ja alaitaitojen kehittämiseen.

Tuotannolliset investoinnit olivat sekä korvaus- että uusinvestointeja. Karstulan tehtaalle valmistui elo-syyskuun vaihteessa käyttöön otettu Hundegger-linja. Linjan



valmistumisen jälkeen ensimmäinen merkittävä toimitus oli Biolan Oy:n pilaripalkkirakenteinen pääkonttorirakennus. Alajärvelle valmistui syyskuussa uusi 3 MW:n lämpökeskus. Se kattaa merkittävästi kasvavan kuivaustarpeen ja sillä varmistetaan tehtaon lämpöenergiahuolto pitkälle tulevaisuuteen. Muilta osin investoinnit olivat korvausinvestointeja.

Puuraaka-aineen hankinnassa vuosi 2008 oli jo merkittävästi helpompi kuin edellinen vuosi. Sekä tukin että sahatavaran hinnat jatkoivat laskua eikä saatavuudessa ollut ongelmia. Kesäkuussa Honkarakenne osti osakkuuden Karjalan Lisenssisaha Invest Oy:stä ja tämä merkitsi merkittävää muutosta aikaisempaan sahatavaran hankintaan. Alkuvaiheessa keskityttiin lähinnä kattotuolien sekä liimapuupalkkien raaka-aineena käytettävän kuusisahatavaran hankintaan. Jatkossa osakkuussahalta hankittavien sahatavaroitten valikoimaa laajennetaan käsittämään myös mäntysahatavaraa.

ETA-hyväksyntä ja sen myötä CE-merkintäoikeus ovat osa Honkarakenteen laadukkaan ja ympäristöystävällisen toiminnan varmistusta. Investoinnit tutkimukseen ja tuotekehitykseen mahdollistavat uusien ympäristöystävällisten tuotantotekniikoiden käyttöönoton. Tammikuussa 2008 VTT myönsi Honkarakenteelle, ensimmäisenä suomalaisena talovalmistajana, vaatimustenmukaisuussertifikaatin ja liimapuupalkkien CE-merkintäoikeuden.



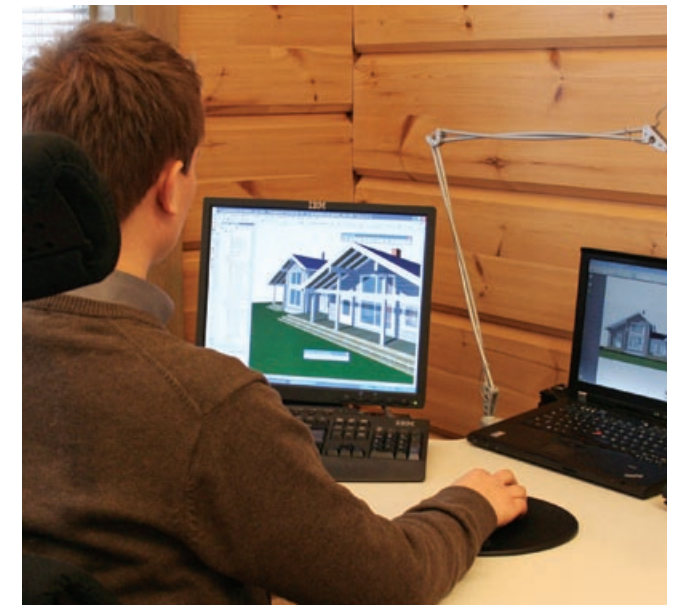


## LOGISTIikkaan LISÄÄ TEHOA JA LIITTYMIÄ

Vuonna 2008 jatkettiin edellisvuonna hyvään vauhtiin saatua prosessin tehokkuuden ja laadun parantamista. Suunnittelu kytkettiin entistä kiinteämmäksi osaksi tilaus-, toimitus- ja tuotantoprosessia. Myös suunnittelun kotiutusta vauhditettiin loppuvuonna.

2007 käyttöön otettujen toiminnanohjausjärjestelmien sekä dokumentinhallintajärjestelmien sekä niihin yhdistetyn suunnitteluohjelman välistä yhteyttä tiivistettiin. Toimintatapoja yhtenäistettiin edelleen alihankkija- ja suunnittelijaverkon lisäksi myyntiverkostossa. Myyntiverkosto tulee mukaan aktiivikäyttäjiksi asiakkuudenhallintajärjestelmän, HonkaCRM-järjestelmän käyttöönoton myötä.

Yhteen suunnittelujärjestelmään siirtyminen eteni merkittävästi. Uusien sähköisten työkalujen avulla parannetaan asiakastilausten läpimenoaikaa, muutosten joustavaa hallintaa sekä saavutetaan parempi sisäinen tehokkuus aikaisemmin tehtyä tietoa hyödyntämällä. Myös toiminnan läpinäkyvyys paranee merkittävästi.





## HONKALAISET

**H**enkilöstöstrategian painopiste on riittävien ja oikeanlaisten henkilöstöressurssien varmistaminen rekrytoinnin ja koulutuksen avulla. Henkilöstöä ohjataan koulutukseen ja kursseille ydinosaamisen ja ammattitaidon varmistamiseksi. Omaehtoista kouluttautumista tuetaan stipendein.

Lähinnä myyntiverkoston koulutuksesta ja kehittämisestä vastaa Honka-Akatemia. Akatemian vuoden 2008 painopistealueena oli suunnitella ja käynnistää hirsitalomyyjän ammattitutkinto. Sen aloitti 17 Honka-edustajaa. Johtamisen erikoisammattitutkinnon aloitti 19 esimiestä. Myyntiedustajille, Hongan suunnittelijoille ja pystytysurakoitsijoille järjestettiin vuoden aikana myös muuta teknispainotteista koulutusta. Lisäksi Akatemia kehitti Hongan käyttöön sähköisen oppimisympäristön, joka mahdollistaa opiskelun myös internetissä. Oppimis-

ympäristön ympärille on myös rakennettu uutta intraa, HonkaNet 3. Työ jatkuu vielä vuonna 2009, ja uudenlaisen sisäisen viestinnän ja tiedonjaon kanava mahdollistaa tulevaisuudessa koko henkilöstön ja myyntiverkoston osallistumisen tiedon jakamiseen ja hankkimiseen.

Honkarakenteen henkilöstöpolitiikan mukaan Honka asettaa tavoitteet ja antaa palautetta työstä, kouluttaa ja palkitsee henkilöstöä sekä kohtelee kaikkia oikeudenmukaisesti. Honka antaa vapautta ja vastuuta, jakaa tietoa ja tarjoaa etenemismahdollisuuksia. Tuotannossa on käytössä tuotannon tehokkuuteen ja raaka-aineen käyttöön perustuva palkkiojärjestelmä.

Konsernin palveluksessa oli tilikauden päättyessä 378 henkilöä ja vuoden aikana keskimäärin 398 henkilöä. Ulkomaisten tytäryhtiöiden henkilökunnan määrä oli 32. Emoyhtiön palveluksessa oli tilikauden lopussa 314 henkeä.



Syksyllä aloitetut yt-neuvottelut johtivat konsernissa 18 henkilön irtisanomiseen, jotka toteutuvat vuoden 2009 alkupuoliskolla. Sen lisäksi on toteutettu eläkejärjestelyitä ja muita ratkaisuja, jolloin kokonaisvähennys nousee noin 30 henkeen.

Työterveyspalvelut ostetaan kunkin paikkakunnan terveyskeskuksesta tai palveluja tarjoavasta yrityksestä. Tuotannon henkilöstö saa uudet työvaatteet, turvakengät ja kuulosuojat vähintään joka toinen vuosi. Honkarakenne tarjoaa henkilöstölle alennusta omista tuotteista ja etuja lomamökkien vuokrauksesta sekä tukee mm. henkilöstön liikuntaharrastuksia.



## INNOVAATIOT ASIAKKAILLE

**H**onkarakenne oli 50-vuotisjuhlavuotensa kunniaksi näyttävästi mukana messuilla eri markkinoilla, Suomessa muun muassa Porin loma-asuntomessuilla ja Vaasan asuntomessuilla. Pietarissa yhtiö osallistui syksyllä pidetyille asuntomessuille. Ne olivat laatuaan ensimmäinen suomalaisten puutalovalmistajien yhteinen tapahtuma Venäjällä. Porin loma-asuntomessuilla yleisö äänesti Honka Fregatin mesujen parhaaksi hirsiseksi vapaa-ajan asunnoksi.

Elokuun lopussa järjestettiin Honka Summit -tapahtuma Hongan kansainväliselle jakelu- ja yhteistyöverkostolle. Tilaisuuden yhteydessä verkostolle ja lehdistölle esiteltiin uusien seinärakenteiden tuoteperhe Honka Fusion™, joka perustuu uuden teknologian painumattomaan lamellihirteen. Honka Fusion™ -tuotteet antavat suunnittelijoille mahdollisuuden yhdistää eri materiaaleja aiempaa vapaammin. Samoin Honka Fusion™ mahdollistaa laadukaiden matalaenergiarakennusten toteuttamisen. Vuoden aikana rakennettiin useita pilottikohteita Honka Fusion™ -tuotteilla, muun muassa Järvenpään keskustassa kesällä avattu Huili-kahvila-ravintola.

Suomessa lanseerattiin uusi Lomakirja vapaa-ajan mallisto ja Japanissa uusia oma- ja lomakotimalleja sisältävä Design Book -mallisto. Saksassa ja Venäjällä esiteltiin uusia omakotimalleja. Suomen ja Saksan lämmöneristysmääräykset ovat kiristymässä vuosien 2009–2010 aikana. Saksan markkinoille lanseerattiin lamellihirrestä ja ekologisesta puukuitueristeestä koostuva matalaenergiaseinärakenne. Vuoden lopussa esiteltiin uuden teknologian Honka Duo™ -ekopyöröhirsi, joka mahdollistaa entistä laadukkaampien ja energiatehokkaampien rakennusten toteutuksen pyöröhirrestä.





HonkaDVD:t Historia, tuote, referenssit ja Honka Fusion™. Honkarakenne Oyj:n historiasta kertova History of Honka -minidokumentti sai USA:ssa The Aurora Awards -festivaaleilla pääpalkinnon Platinum Best of Show -palkinnon Corporate Image -sarjassa. Tämän lisäksi History of Honka palkittiin Gold Award -palkinnolla sarjassa Documentary Historical. Filmi on katseltavissa YouTubessa.

Hongan oma markkinointi hoiti Honkarakenteen 50-vuotisjuhliin elokuussa 2008 kaiken materiaalin, servieteistä ohjelmakortteihin, filmituotannosta puheiden käännöksiin. Ohjelma, menu-kortti sekä puheet oli käännetty viidelle pääkielelle, sillä vieraita oli 22 eri maasta.



Jo 70-luvulla alkunsa saanut Hirsilehti koki juhluvuonna uudistuksen. Naiset otettiin kohderyhmänä paremmin huomioon lehden sisällössä, myös nimi ja ulkoasu saivat raikkaan ilmeen. Uusi Luonnostaan Kodikas Hirsilehti on moderni, kaupallinen sisustuslehti ja se on otettu ilolla vastaan niin asiakkaiden kuin myyjien parissa.



## EKOTEKOJA PÄIVITTÄIN

**H**irsi on pitkäikäinen ja kestävä rakennusmateriaali. Hirsitalo kestää sukupolvelta toiselle. Aito hirsiseinä on hengittävä ja terveellinen. Massiivihirrellä on luonnollinen kyky varastoida lämpöä ja luovuttaa sitä huoneilmaan tarpeen mukaan. Se varastoi auringon lämpöenergiaa ja ylläpitää miellyttävää sisälämpötilaa myös kuumina kesäpäivinä.

Puun ylivoima rakennusmateriaalien ekologisuudessa on kiistaton. Puu on uusiutuva luonnonvara. Hirsitalon rakentaminen on ympäristöteko.

Ekologisuus ja energiatehokkuus ovat hirsitalorakentamisen vahvuuksia. Uudet tiukentuvat energiamääräykset vaativat myös uusia tuotteita. Hongan vastaus ovat vääntyilemättömät ja tiiviit lamellihirret yhdistettynä erilaisiin energiaratkaisuihin. Näiden ansiosta Hongan valmistamat lomakodit ja omakotitalot ovat energiatehokkaita, pitkäikäisiä sekä turvallisia.

Honkarakenteen ympäristöpolitiikka perustuu kestävään ja monimuotoiseen metsätalouteen, puuraaka-aineen tarkkaan hyödyntämiseen, energian säästöön sekä jätteiden lajitteluun ja kierrätykseen.

Honkarakenteen metsäammattilaiset hankkivat raakapuun viranomaisten määräysten mukaisesti. Metsä- ja ympäristöosaston henkilökunta on suorittanut luonnonhoitotutkimuksen. Honkarakenne on ympäristöpolitiikassaan sitoutunut Suomen metsien sertifiointiin (FFCS).

Raakapuuta käytettiin vuonna 2008 Honkarakenteen pyöröhirsituotannossa 30 000 m<sup>3</sup>, jota vastaava kokonaishankintamäärä oli 45 000 m<sup>3</sup>. Sahatavara hankitaan sertifioitua puutavaraa toimittavilta sahateollisuusyhtiöiltä. Vuonna 2008 sahatavaraostot olivat 69 700 m<sup>3</sup>. Aihioita ja jalosteita hankittiin 2 800 m<sup>3</sup>.

Ympäristönäkökohdat toteutuvat tehokkaana tuotannollisena toimintana. Raaka-aineiden tarkka hyödyntämi-

nen, energian säästö, sivutuotteiden hyödyntäminen ja jätteen kierrätys ovat osa vastuullista ympäristötoimintaa.

Honkarakenne hyödyntää tuotteiden pakkaamisessa tuotannosta kertyviä vajaalaatuisia sahatavaroita. Puiet kierrätettävät pakkausmateriaalit leimataan EU-standardin mukaisesti. Honkarakenne toimitti vuonna 2008 Epira Oy:lle kutterinlastua ja lastuvillaa jatkojalostusta ja jatkokäyttöä varten. Loput katkaisuhuksesta, kakkoslaadusta tai jätepuutavarasta käytetään haketettuna mm. Honkarakenteen omien tehtaiden lämpöenergian tuotantoon.

Honkarakenne lajittelee ja esikäsittelee pakkausmuovikalvot ja muovipohjaiset sidontavanteet. Kierrätysmateriaalit toimitetaan jatkojalostettaviksi. Muut jätteet lajitellaan tehtailla lajikkeittain ja ne toimitetaan kierrätykseen tai jälkivarastointiin.

Hirren teollisen valmistamisen energiankulutus on vain puolet sementin, viidesosa tiilen ja alle prosentti teräksen vaatimasta energiamäärästä. Hirren valmistusenergiasta pääosa kuluu puutavaran kuivaamiseen. Karstulan tehtaan kuivaamojen perusparannuksista saatu kokemus energian säästössä kannusti myös Alajärven kuivaamoinvestointiin. Uusi Alajärven lämpölaitos on kooltaan 3,0 MW ja se vastaa nykyisiin tiukkoihin ympäristövaatimuksiin.

Osakkuusyhtiö Puulaakson Energia Oy tuottaa kaiken Karstulan tehtaan kuivaamoissa tarvittavan lämpöenergian. Se toimittaa lämpöenergian myös Karstulan kunnan lämpöverkostoon. Energialaitos käyttää polttoaineenaan Karstulan tehtaan sivutuotteita: kuorta, purua ja kuivahaketta. Myös Alajärven tehdas on omavarainen lämpöenergian hankinnassa. Energia tuotetaan yhtäläillä tehtaan sivutuotteilla.

Honkarakenteen logistiikkaosasto huolehtii kuljetusten järjestelystä ja tehokkuudesta. Meno- ja paluukuormat

organisoidaan yhteistyössä Puulaakson Kuljetus Oy kanssa. Paluukuormissa tuotiin sahatavaraa ja aihiotuotteita suomalaisilta sahoilta ja alihankkijoilta.

Honka osallistui WWF:n operoimaan kampanjaan Itämeren puolesta. Operaatio merenneitoon Honka lahjoitti 50 euroa jokaisesta mallistomalli- tai mallimuutoskappasta.



## EDUSTAJAMAAT

Alankomaat  
Belgia  
Bulgaria  
Espanja  
Etelä-Afrikka  
Etelä-Korea  
Irlanti  
Islanti  
Iso-Britannia  
Italia  
Itävalta  
Japani  
Kanada  
Kazakstan  
Kreikka  
Kroatia  
Latvia  
Luxemburg  
Mongolia  
Portugali  
Puola  
Ranska  
Saksa  
Slovakia  
Slovenia  
Sveitsi  
Tsekin tasavalta  
Turkki  
Ukraina  
Unkari  
USA  
Venäjä  
Viro

## KONSERNIRAKENNE JA ORGANISAATIO 1.1.2009

